

A close-up photograph of blue denim fabric. In the foreground, a metal button is visible, embossed with the words "Number Back" twice. In the background, a white button is slightly out of focus. The denim has a distinct twill weave and orange-brown stitching.

2016年8月期第2四半期決算説明会
株式会社ライトオン
2016年3月29日

Right-on[®]

1. 2016年8月期 第2四半期決算概要 P. 2
2. 2016年8月期 通期業績予想 P. 13
3. 今後の戦略 P. 18



1. 2016年 8月期 第 2 四半期決算概要

業績動向

- 売上高は期初計画比107.9%、営業利益は期初計画比128.6%と大幅に上回る
- 防寒物の値下げロス等が影響し、売上総利益率が46.8%と前期比1.5pt低下
- ベーシックアイテムの強化やTVCM等販促効果により全社客数が前期比116.2%に増加
- 在庫管理の精度が低かった事や、春物の大幅な前倒し投入などにより在庫回転数が5.1回転と前期比0.8回転低下

2016年8月期上期の取組み

- 攻めの商品戦略
 - 売りたいものの明確化(商品・売場・販促 三位一体の更なる強化)
 - ナショナルブランドとの取り組み強化
- ベーシックアイテムの強化
- 積極的な販促戦略
 - TVCM等
- 9店舗の新規出店、9店舗の退店

- ⚡ 暖冬が続いたものの「攻めの商品戦略」が奏功
- ⚡ TVCM効果で客数も増加

攻めの商品アイテム例

MOCOMOCO



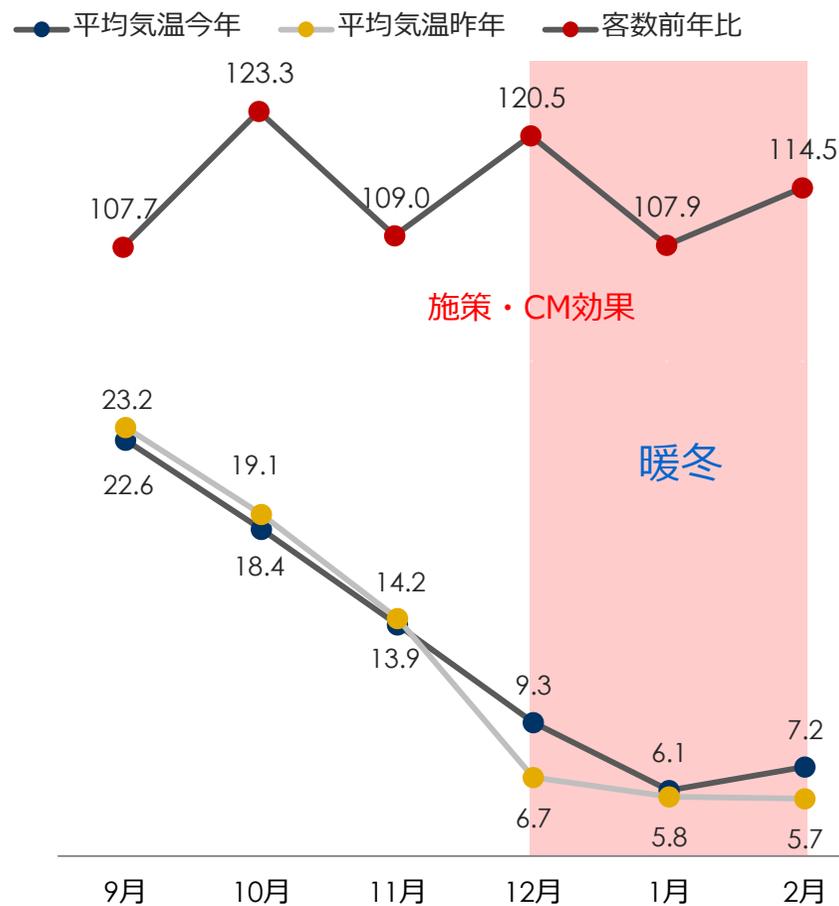
スウェット



丸八ダウン



既存店客数の伸長



2016年8月期第2四半期業績

単位（百万円） 下段は構成比

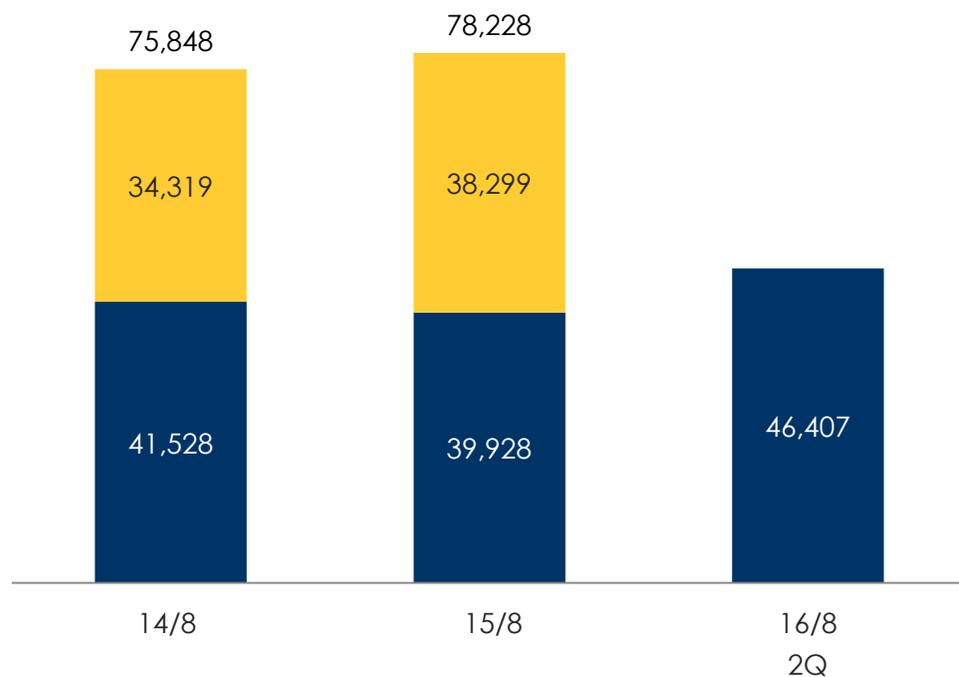
	15/8 第2Q実績	16/8 第2Q実績	前年 増減額	前期比	16/8 第2Q期初計画	計画 達成率
売上高	39,928 (100.0%)	46,407 (100.0%)	6,479	116.2%	43,000 (100.0%)	107.9%
売上総利益	19,303 (48.3%)	21,731 (46.8%)	2,427	112.6%	21,020 (48.9%)	103.4%
販売費及び 一般管理費	17,430 (43.7%)	18,798 (40.5%)	1,367	107.8%	18,740 (43.6%)	100.3%
営業利益	1,873 (4.7%)	2,932 (6.3%)	1,059	156.6%	2,280 (5.3%)	128.6%
経常利益	1,905 (4.8%)	2,905 (6.3%)	1,000	152.5%	2,250 (5.2%)	129.1%
特別利益	8 (0.0%)	0 (0.0%)	△7	6.7%	- (0.0%)	-
特別損失	143 (0.4%)	150 (0.3%)	6	104.6%	150 (0.3%)	100.3%
税前四半期 純利益	1,769 (4.4%)	2,755 (5.9%)	986	155.8%	2,100 (4.9%)	131.2%
四半期純利益	1,011 (2.5%)	1,684 (3.6%)	672	166.5%	1,300 (3.0%)	129.6%
店舗数	511店舗	516店舗	+5店舗		515店舗	

売上高

- ↗ 既存店の伸長により6,479百万円の増収となる
- ↗ 部門別では全体的に伸長。特に強化したベーシックアイテムが好調

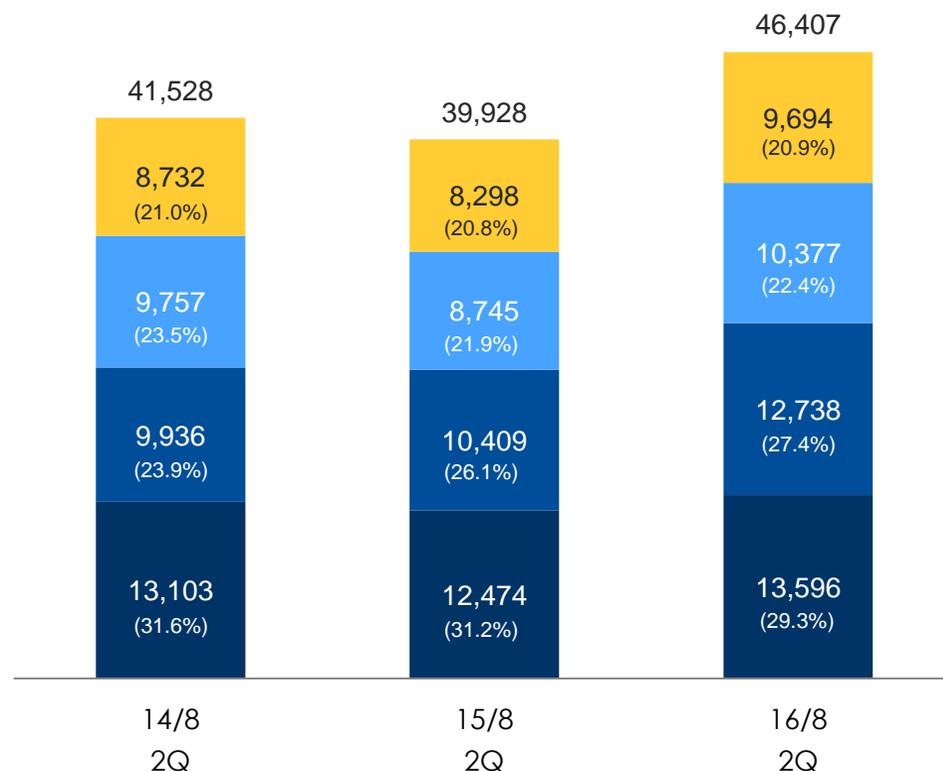
売上高(百万円)

■ 上期 ■ 下期



部門別売上高(百万円、下段は構成比)

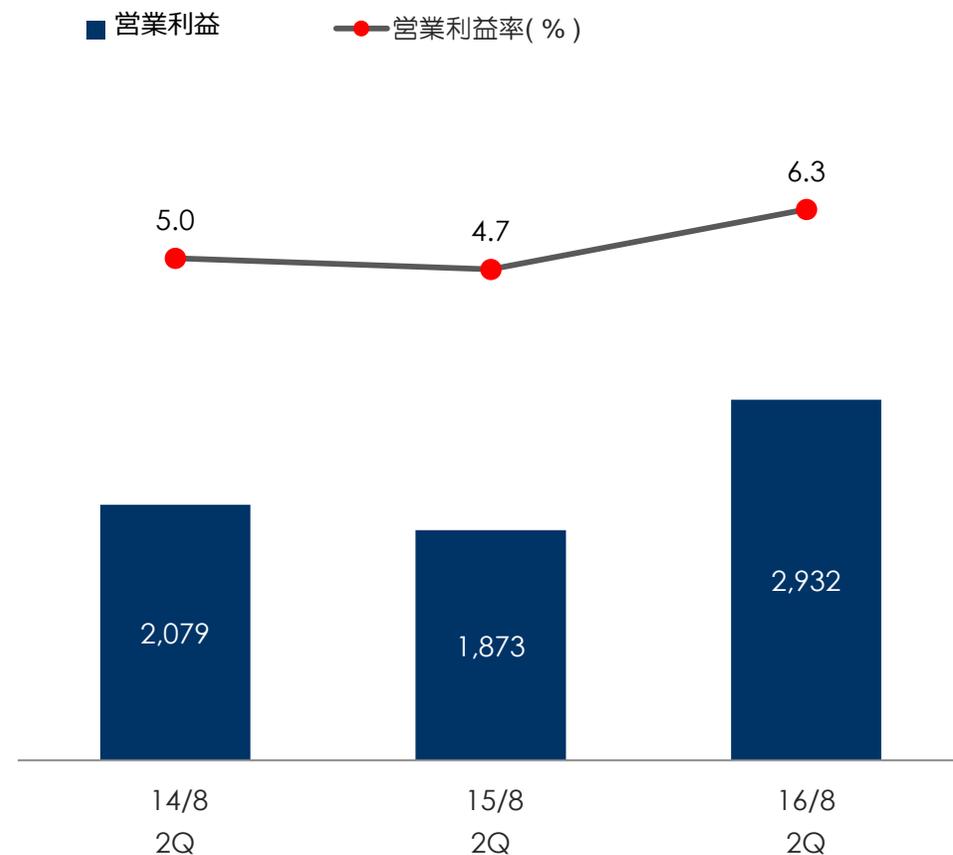
■ ボトムス ■ カットソー・ニット ■ シャツ・アウター ■ その他



営業利益および販管費

- 営業利益は前期比1,059百万円の増益となる
- 販管費率は前期比3.2pt低下
- TVCMの再開により販売促進費率は前期比1.4pt増加

営業利益(百万円)



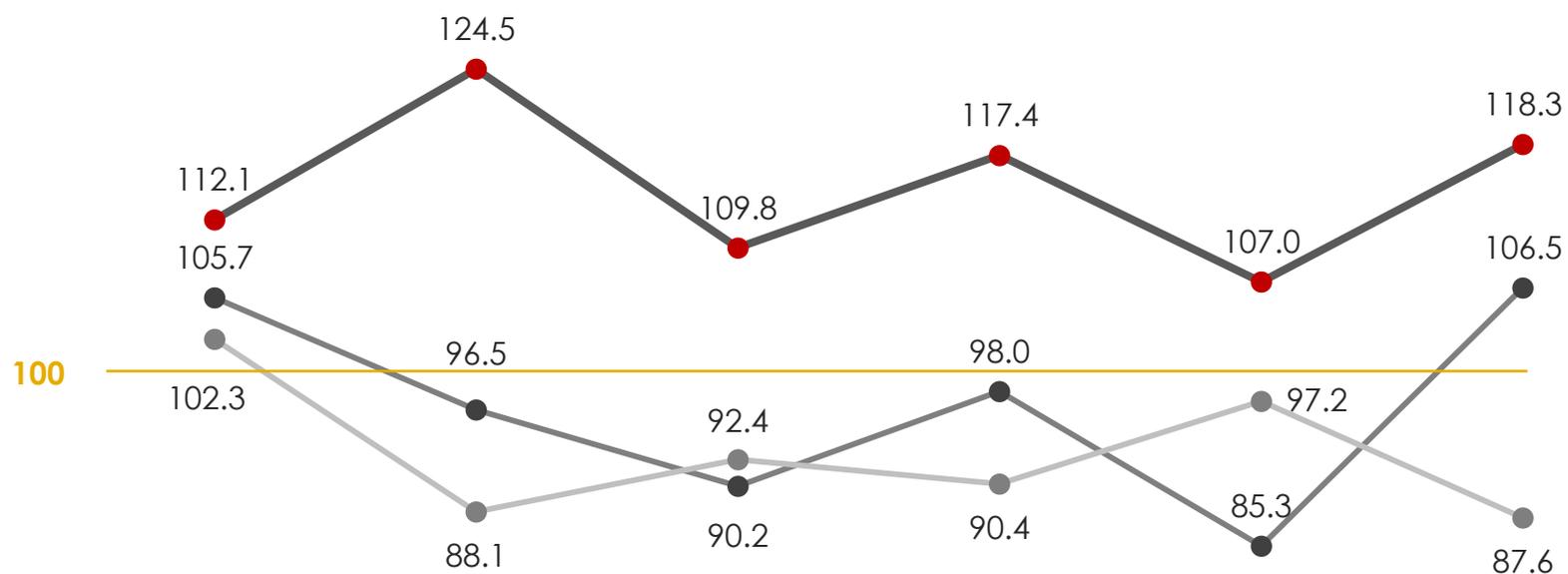
販売費及び一般管理費内訳 (%)

	15/8 2Q実績	16/8 2Q期初計画	16/8 2Q実績
売上高比	43.7	43.6	40.5
内) 人件費	14.4	14.0	13.0
販売促進費	3.9	5.7	5.3
減価償却費	2.0	1.8	1.7
賃借料	13.7	13.2	12.5
その他	9.7	8.9	8.0

既存店前年比

既存店売上高(%)

● 16/8 2Q ● 15/8 2Q ● 14/8 2Q



	9月	10月	11月	12月	1月	2月	上期計
16/8 2Q	112.1	124.5	109.8	117.4	107.0	118.3	114.0
15/8 2Q	105.7	96.5	90.2	98.0	85.3	106.5	94.2
14/8 2Q	102.3	88.1	92.4	90.4	97.2	87.6	93.0

既存店前年比

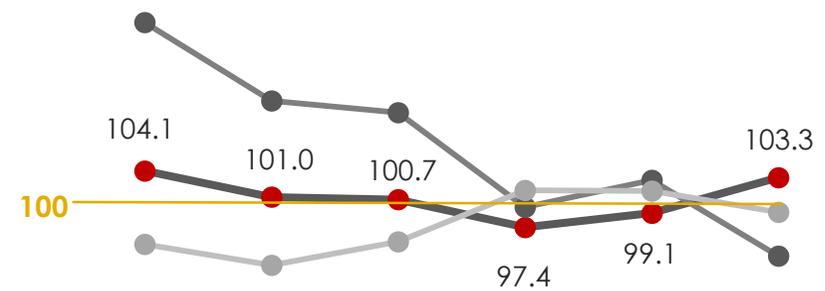
既存店客数(%)

● 16/8 2Q ● 15/8 2Q ● 14/8 2Q



既存店客単価(%)

● 16/8 2Q ● 15/8 2Q ● 14/8 2Q



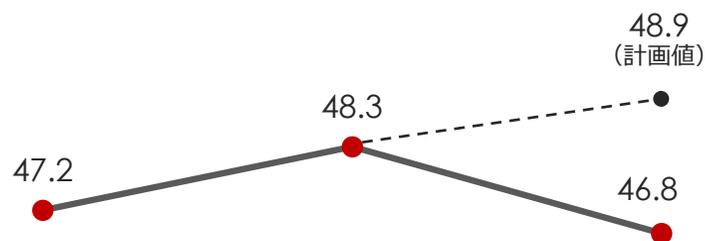
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	上期計
16/8 2Q	107.7	123.3	109.0	120.5	107.9	114.5	113.6
15/8 2Q	86.9	85.9	81.3	98.2	82.8	113.3	88.9
14/8 2Q	107.3	94.9	96.6	88.8	95.6	88.3	95.0

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	上期計
16/8 2Q	104.1	101.0	100.7	97.4	99.1	103.3	100.3
15/8 2Q	121.7	112.4	111.0	99.8	103.0	94.0	105.9
14/8 2Q	95.4	92.9	95.7	101.8	101.7	99.2	98.0

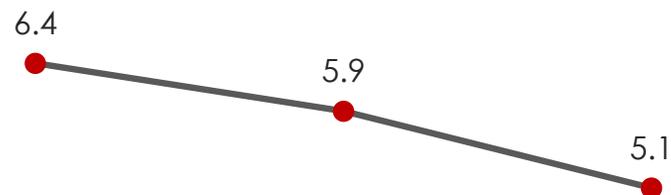
売上総利益率および在庫回転数

- ⚡ 防寒物の値下げロス等が影響し、売上総利益率が前期比1.5pt低下
- ⚡ 在庫管理の精度が低かった事や春物の大幅な前倒し投入等により、在庫回転数が前期比0.8回転低下
- ⚡ 売上総利益率、在庫回転数は下期の課題に

売上総利益率(%)



在庫回転数(回)



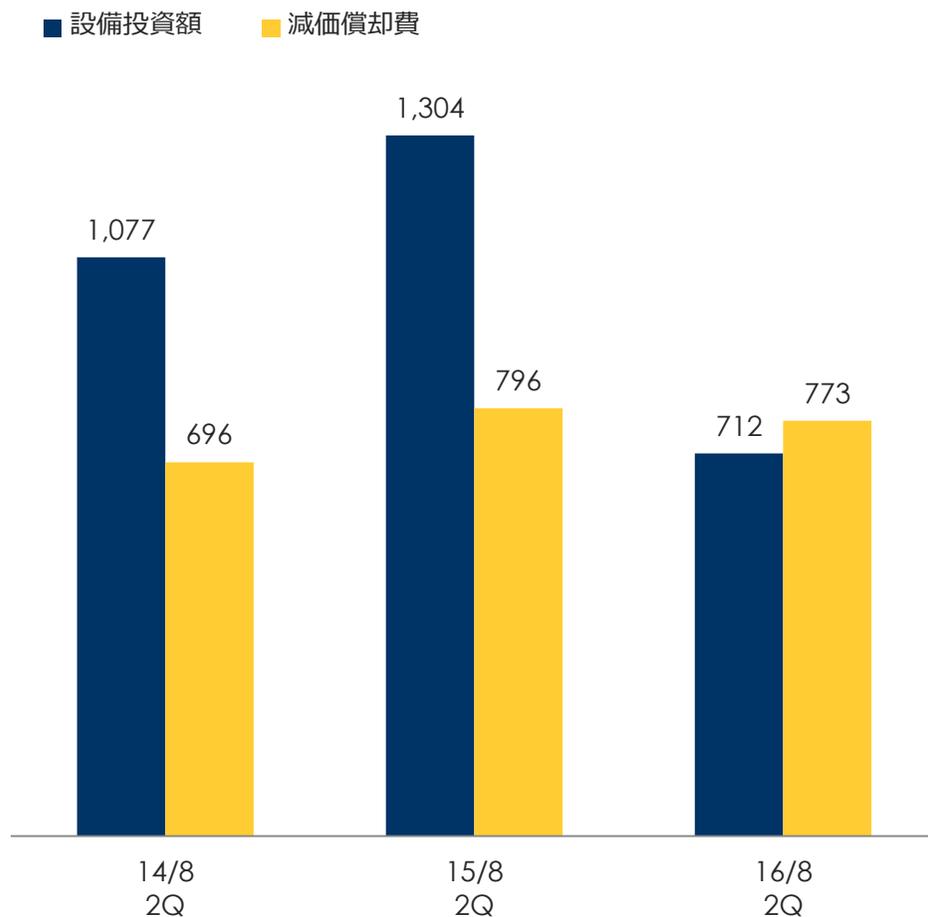
14/8 2Q 15/8 2Q 16/8 2Q

14/8 2Q 15/8 2Q 16/8 2Q

設備投資額および減価償却費、キャッシュ・フロー

既存店の積極的なリニューアルを実施

設備投資額および減価償却費（百万円）

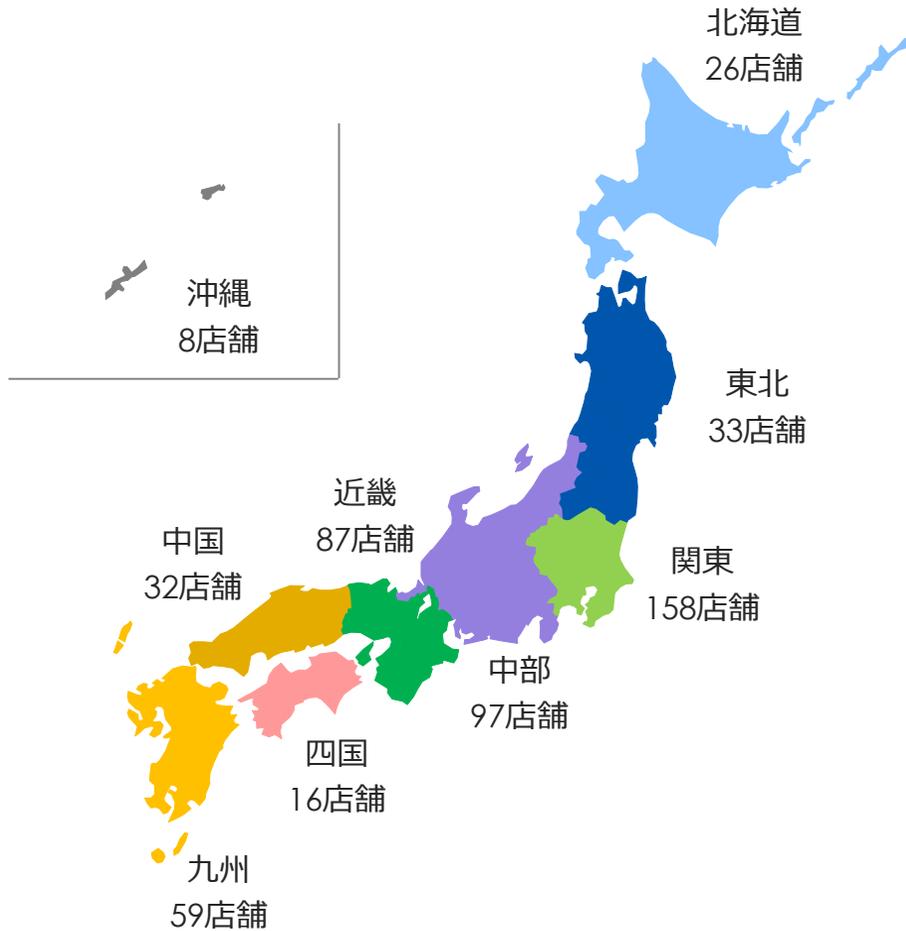


キャッシュ・フロー（百万円）

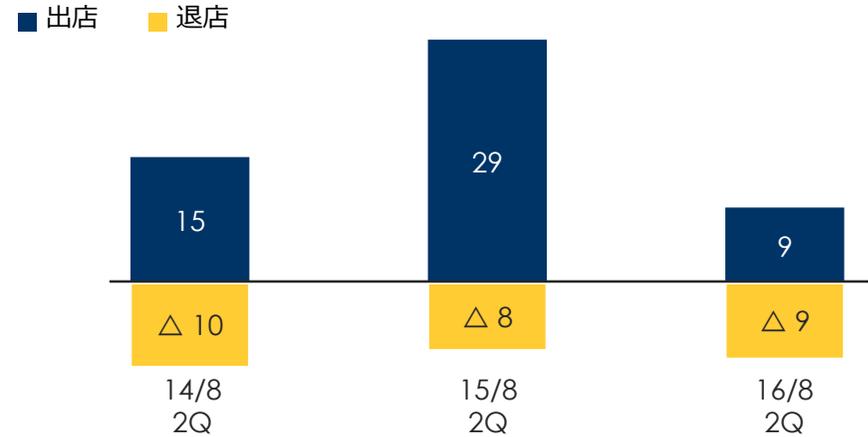
	15/8 2Q	16/8 2Q
営業活動による キャッシュ・フロー	7,384	4,562
投資活動による キャッシュ・フロー	△980	△742
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,316	△1,034
現金及び預金同等物の 増減額	5,087	2,785
現金及び預金同等物の 期首残高	18,491	21,775
現金及び預金同等物の 四半期末残高	23,578	24,560

店舗状況

新規出店 9 店舗、退店 9 店舗



出退店店舗数



業態別出退店店舗数

	期首 店舗数	16/8 2Q		期末店舗数
		出店数	退店数	
店舗数合計	516	9	9	516
ライトオン Right-on	475	7	8	※475
フラッシュリポート FLASH REPORT	15	1	-	16
チャイム CHIME	15	-	1	14
バックナンバー BACK NUMBER	10	1	-	※10
バックナンバーキッズ BACK NUMBER KIDS	1	-	-	1

※期中、バックナンバー1店舗が、ライトオンへと業態変更



2. 2016年8月期 通期業績予想

2016年8月期下期の課題と施策

現状分析

■ 環境：消費の二極化

⇒消費の二極化と言われる中、当社は14ヶ月連続既存店増収（業績伸長）

■ 当社のターゲット：『真ん中のボリュームゾーン』

■ 過去の反省：商品構成・テイストの偏り、ジーンズショップとしてあるべき商品の欠落

■ 好調要因：2015年8月期より原点に立ち返った商品施策

⇒カバー率の高い商品、ジーンズショップにあるべき商品の充実

2016年8月期下期の課題と施策

■ 下期の課題

- 売上総利益率
- 在庫過多

■ 施策

- 攻めの商品戦略を引き続き改善・強化
- ベーシック商品の継続強化

2016年8月期通期業績予想

引き続き良好な事業環境、下期戦略を踏まえ上方修正

単位（百万円） 下段は構成比

	15/8 実績	16/8 期初計画	16/8修正計画	
				前期比
売上高	78,228 (100.0%)	82,000 (100.0%)	87,000 (100.0%)	111.2%
売上総利益	37,399 (47.8%)	40,280 (49.1%)	41,800 (48.0%)	111.8%
販売費及び 一般管理費	35,084 (44.8%)	37,230 (45.4%)	38,100 (43.8%)	108.6%
営業利益	2,314 (3.0%)	3,050 (3.7%)	3,700 (4.2%)	159.9%
経常利益	2,284 (2.9%)	3,000 (3.7%)	3,650 (4.2%)	159.7%
当期純利益	742 (0.9%)	1,350 (1.6%)	1,800 (2.1%)	242.6%
1株当たり 当期純利益（円）	27.30	49.62	66.10	-

2016年8月期通期業績計画ポイント

- ↗ 既存店売上高前年比は通期計画を110.0%に修正（5.0ptアップ）
- ↗ 売上総利益率は通期計画を48.0%に修正（1.1ptダウン）、上期からは1.2pt改善

既存店売上高前年比 / 売上総利益率

販売費及び一般管理費内訳(%)

	15/8 実績	16/8				
		上期実績	下期 期初計画	下期 修正計画	通期 期初計画	通期 修正計画
既存店売上高前年比	100.2	114.0	102.5	105.5	105.0	110.0
売上総利益率	47.8	46.8	49.4	49.4	49.1	48.0

	15/8 実績	16/8 期初計画	16/8 修正計画
売上高比	44.8	45.4	43.8
内) 人件費	14.8	15.1	14.8
販売促進費	4.1	5.3	4.9
減価償却費	2.1	2.0	1.9
賃借料	14.0	13.4	12.9
その他	9.8	9.6	9.3

業態別出退店店舗数および新店状況

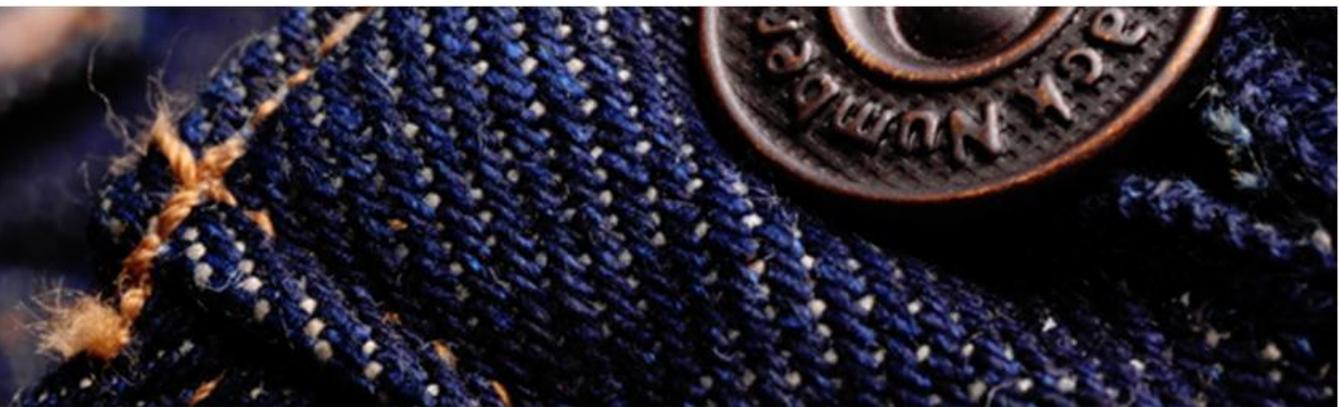
業態別出退店店舗数

	上期末 店舗数	下期 出店数	下期 退店数	期末 店舗数
店舗数合計	516	14	16	514
ライトオン Right-on	475	14	14	475
フラッシュレポート FLASH REPORT	16	-	1	15
チャイム CHIME	14	-	1	13
バックナンバー BACK NUMBER	10	-	-	10
バックナンバーキッズ BACK NUMBER KIDS	1	-	-	1

新店状況

	14/8		15/8		16/8 予想	
	㎡	出店数	㎡	出店数	㎡	出店数
ショッピング センター型	10,599.8	34	13,982.0	46	7,955.5	23
ロード サイド型	-	-	-	-	-	-
路面店型	-	-	-	-	-	-
合計	10,599.8	34	13,982.0	46	7,955.5	23
1店舗平均	311.7		303.9		345.8	

3. 今後の戦略



ライトオン本来の強みを最大限に活かし
顧客満足度を高め、
お客様から選ばれるジーンズショップへ

1. 攻めの商品戦略

2. ベーシックアイテムの強化 (品揃え・品質の強化)

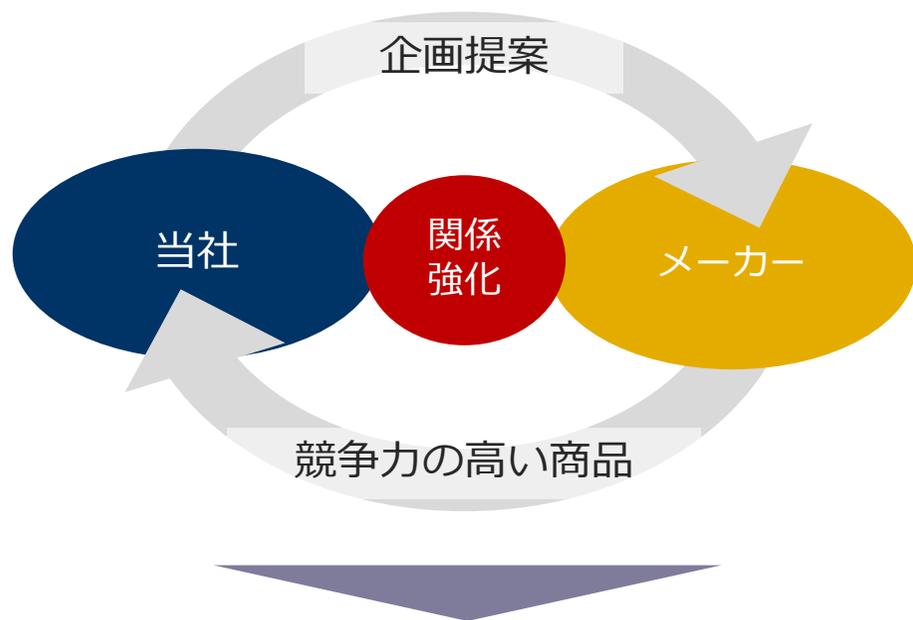
3. 店舗（空間演出）の進化

4. 販促の強化

攻めの商品戦略 1) NB商品の強化

🔗 メーカーと強い関係を構築、魅力的なNB商品を展開

ナショナルブランド商品の強化



競争力の高い商品
顧客が求める商品
を常に提供できることが当社の強み

競争力の高いNB商品

TAKAHASHI AI × Champion
FROM SWITCH



TAKAHASHI AI × Champion
FROM SWITCH



攻めの商品戦略 1) NB商品の強化

三大デニムブランド全てがある圧倒的な品揃え



豊富なナショナルブランドの品揃え



🔗 価値あるPB商品の積極展開

上期好調であった『MOCOMOCO』

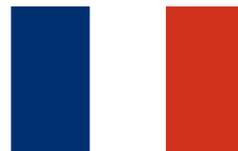


16年8月期上期よりメンズ、キッズにも展開開始

『MOCOMOCO』販売点数推移



下期主力PB フレンチリネンの積極展開



フレンチリネン
FRENCH LINEN

ヨーロッパで栽培された最高品質のリネンです。
リネンは麻の中では最もしなやかで柔らかく、心地よい肌触りです。
始めは硬い肌合いですが、着こむほどに柔らかくなり、絹のような光沢すら出てきます。
一年を通して着心地を楽しんでいただける素材です。

メンズ、ウィメンズ共にトップスにおいて過年度実績のある商品

下期より新たにボトムスを加え、トータルでの展開開始



人気急上昇中の女優・土屋太鳳さんが着こなす
Right-on×BARFOUT!企画
全国のライトオンでフリーペーパー配布開始!



ベーシックアイテムの強化 (品揃え・品質の強化)

Right-on

EVERYDAY T-SHIRT

メンズベーシックTシャツ
¥1,900

Right-on

LOVE, SHIRT

メンズベーシックシャツ
¥3,900

Right-on

GOOD FIT KNIT

メンズベーシックニット
¥3,900+税

Cardigan?

Pullover?

Right-on

EVERYDAY T-SHIRT

ウイメンズベーシックTシャツ

Right-on

LOVE, SHIRT

ウイメンズベーシックシャツ
¥3,900

Right-on

GOOD FIT KNIT

ウイメンズベーシックニット
¥3,900+税

Cardigan?

Pullover?

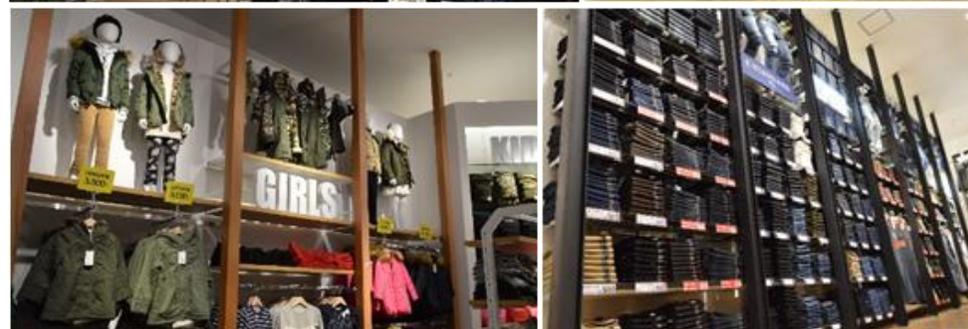
店舗（空間演出）の進化

moz oワンダーシティ店



- ⌘ SC内で他社と同質化しない店頭ファサード
- ⌘ 抑揚のある什器構成とジーンズ専門店にふさわしい圧倒的なデニムウォール

イオンレイクタウン店



- ⌘ 日常のオペレーションに即した実用的な什器、空間構成、商品量の調整幅の広い什器を投入
- ⌘ 汎用性の高い売場モデル

販促の強化

多方面でのコラボレーションを積極的に行い、魅力的な販促活動を実施

メディアコラボ



異業種コラボ

大人向けブランド『tomica』コラボレーションTシャツ販売！
ライトオンオリジナルトミカをプレゼント



映画『信長協奏曲』

過去のコラボでも実績のあるパーカーで展開、
販売好調

映画『暗殺教室』

キッズ向け予約も好調に推移
ウィメンズ非展開ながら女性ファンからの予約も多数

玩具メーカー『タカラトミー』

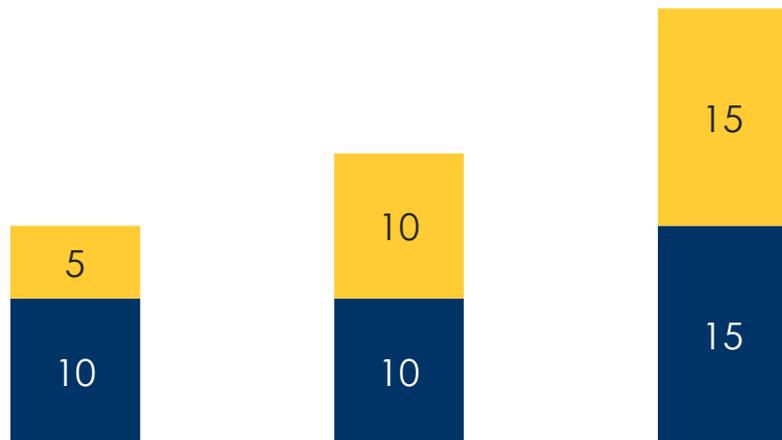
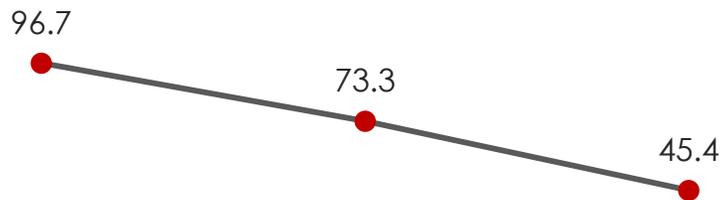
大人向けブランド『tomica』

2月にタカラトミー様よりプレスリリース
発表後より多くの問合せ。話題性がある商品
現在予約受付中（他コラボと比較しても高い予約数）

🚀 上期実績および下期計画を踏まえ、年間20円から30円へ増配

配当金額(円)および配当性向(%)

■ 中間 ■ 期末 ● 配当性向



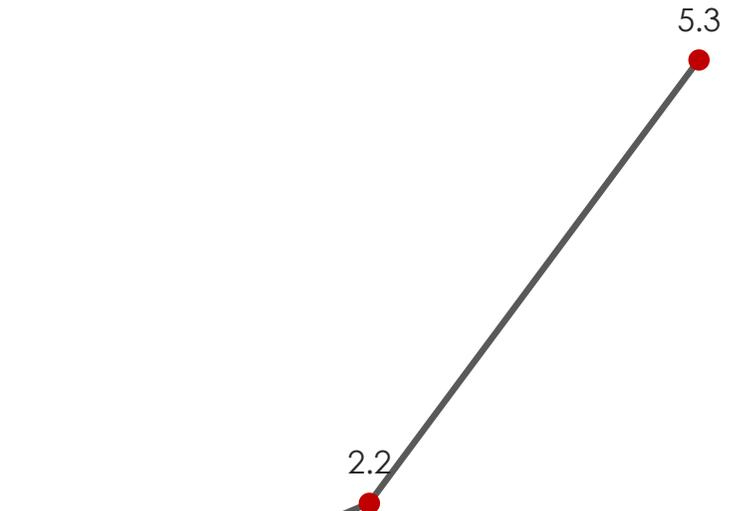
14/8

15/8

16/8
予想

ROE(%)

● ROE



14/8

15/8

16/8
予想

業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

その他留意事項

資料内数値は百万円未満切捨て表示し、百分率は元データから算出しております。

A close-up photograph of denim fabric. The fabric is dark blue with visible orange stitching. In the foreground, a metal button is visible, embossed with the words "Number Back" twice. In the background, a white button is slightly out of focus.

Right-on®